



04/07/1969 (54 ans)
Nationalité Française
Marié, 1 enfant

*** ** *

Prades-le-Lez (34730)

*****@*****.**

Gérant d'une SARL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- mai 2019 / aujourd'hui** **manager commercial force de vente bio**
cepasco aubagne
gestion en gms et magasin bio de la force de vente
- mai 2018 / avr. 2019** **Chef de magasin alimentaire bio**
Comptoir de campagne
- juin 2010 / janv. 2018** **Gérant d'une SARL**
PARADIS DES EPICES (10190- ESTISSAC)
Responsable des boutiques d'épicerie fine créées en mars, mai et juin
- juin 2010 / déc. 2012** **Agent commercial**
EST EPICES en région EST, Centre Est et Nord de
gestion des comptes RHF,
** directeur commercial indépendant : gestion commerciale des 8 VRP*
NATIONAUX pour comptoir colonial et gestion gestion des comptes clefs
- août 2008 / déc. 2012** **Responsable des comptes clefs sur Région Est, Centre Est et Nord / agent commercial**
EST EPICES - MONGUNTIA (67450 - MUNDOLSHEIM)
** Encadrement d'une équipe commerciale des 2 COMPTES CLES,*
** Prospection de nouveaux clients dans le domaine de l'industrie,*
** Développement du réseau clients orienté RHF type METRO, POMONA, PRO A*
PRO,
** Négociation des référencements nationaux,*
** Organisation des salons sirha et agencement des stands,*
** Budgétisation prévisionnelle du chiffre d'affaires,*
** Relation avec le service R&D afin de répondre aux attentes et aux*
besoins des clients.
** Bilan : capacité à développer le CA de 20% sur la FRANCE en 1 an.*
- sept. 2002 / janv. 2008** **Responsable régional**
WEISHARDT (81300 -GRAULHET)/ Secteur Gélatine
(CA : 1 000 000 € en 2002 - 1 480 000€ en 2008)
** Fidéliser et développer une clientèle d'industriels de*
l'agro-alimentaire,
** Elaboration de chiffrage suivant un cahier des charges,*
** Relation avec le service R&D afin de répondre aux attentes et aux*
besoins des clients.
- janv. 1994 / août 2002** **Responsable régional**
VAN HEES (57600 - FORBACH)
** Prospection auprès des clients dans le domaine de l'agro-alimentaire,*
secteur charcuterie,
** Développement du réseau clients orienté RHF type METRO, BRAKE,*
PROMOCASH,
** Elaboration de chiffrage suivant un cahier des charges,*
** Offre de prix,*
** Suivi de la qualité et gestion des affaires jusqu'à leur réalisation,*
** Relation avec le service R&D afin de répondre aux attentes et aux*
besoins des clients.

sept. 1992 / déc. 1993 **Responsable de réseaux**
LIDL (67000 - STRASBOURG)
* *Gestion des stocks,*
* *Gestion du personnel : management équipe de vente de 6 MAGASINS SOIT PLUS DE 40 PERSONNES, plannings,*
* *Gestion du numéraire.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

mai 2014 / janv. 2017	Responsable régional ADVINEO (69000 LYON) TPE materiel pour la RHF/CHD
sept. 2020 / juin 1991	Diplôme universitaire de 3ième cycle; gestion des grandes surfaces - BAC+3 IUT de Montpellier -34000
/ juin 1990	BTS (ENILV à) - BAC+2 Laroche sur Foron -74600
/ juin 1988	Bac technique agricole (Gap) - BAC 05000

COMPETENCES

chomette, C10, PRO A PRO

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Académique
Italien	Courant

CENTRES D'INTERETS

Cinéma, Rugby amateur, Plongée sous-marine